

Univerzita Karlova v Praze

Filozofická fakulta

Katedra psychologie



Bakalářská práce

Tereza Kožušníková

Dynamika motivace při dosahování vzdáleného cíle

Dynamics of motivation in achieving long-term goal

Na tomto místě bych ráda vyjádřila vděčnost vedoucímu bakalářské práce PhDr. Pavlu Uhláři. Děkuji zejména za podnětné vedení a laskavou podporu při vzniku této práce.

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracovala samostatně, že jsem řádně citovala všechny použité prameny a literaturu a že práce nebyla využita v rámci jiného vysokoškolského studia či k získání jiného nebo stejného titulu.

V Praze dne 28. 7. 2013

.....
Tereza Kožušníková

Abstrakt:

Tato bakalářská práce se zabývá tématem motivace, konkrétněji dynamickou stránkou motivace při dosahování vzdáleného cíle. V teoretické části se práce nejprve snaží čtenáře seznámit s vybranými teoretickými východisky a klíčovými pojmy, následně se soustředí na dynamickou stránku motivace nahlíženou z perspektivy konceptu cílů. Důraz je kladen zejména na cíle tzv. psychologicky vzdálené a obtížné. Práce, především v části věnované cílům, se snaží vycházet z nejnovějších teoretických poznatků, které mají nejen popisný charakter, ale jsou podkladem mnoha intervenčních technik.

Na teoretický základ navazuje empirická část, která je věnována návrhu kvantitativního výzkumu, zaměřeného na posouzení možného vlivu navrhované intervenční techniky na dosahování vzdáleného cíle.

Klíčová slova:

motivace, vzdálené cíle, dynamika motivace, dosahování cíle, experiment

Abstract:

This thesis deals with the topic of motivation, specifically with the dynamic aspect of motivation in achieving a distant goal. The theoretical part of the thesis can be divided into two main parts, the first one is based on key motivational concepts and hopes targets on the most relevant theories, the second one focuses on the dynamic side of motivation as viewed from the perspective of the concept of goals. Emphasis is placed on psychologically distant and difficult goals. The thesis, especially the section focused on goals, reflects the latest theoretical findings, which serve not only to describe the problem, but underly many interventional techniques.

The empirical part, concept of an quantitative research, is based on the previous theoretical findings. The research aims to assess the possible impact of the proposed intervention technique focused on achieving a distant goal.

Keywords:

motivation, distant goal, dynamics of motivation, goal attainment, experiment

Obsah

Seznam figur	8
1. Úvod	9
2. Motivace	11
2.1 Motivace a její místo v celku mysli	11
2.2 Definice pojmu	11
2.3 Struktura motivace – motivační proměnné	12
2.3.1 Reflex a instinkt	13
2.3.2 Pud	13
2.3.3 Potřeba	14
2.3.4 Motiv	15
2.3.5 Aspirace	15
2.3.6 Cíl	16
2.3.7 Ideál	17
2.3.8 Stimulace	17
3. Procesuální stránka motivace	18
3.1 Fáze stanovení cíle	20
3.2 Fáze dosahování cíle	23
3.2.1 Iniciování na cíl zaměřené činnosti	24
3.2.2 Usilování o dosažení cíle	26
3.2.2.2 Afektivní stavy a jejich vliv na dosažení cíle	27
3.2.2.3 Situace konfliktu	28
3.3 Prokrastinace	29
3.4 Motivace a nevědomí	31
4. Shrnutí teoretické části	33
5. Návrh výzkumu	34
5.1 Úvod	34

5.2 Teoretická východiska.....	34
5.3 Výzkumný problém.....	35
5.4 Vymezení proměnných	36
5.5 Metody	37
5.5.1 Výzkumný vzorek	37
5.5.2 Sběr dat.....	38
5.5.3 Použité metody a zpracování dat.....	38
5.6 Diskuze.....	39
6. Závěr.....	40
Seznam použité literatury	41
Přílohy:	47

Seznam figur

Figura 1 - Determinanty a průběh motivované činnosti, obecný model

Figura 2 – Integrace modelu akčních fází do obecného modelu

1. Úvod

Nemůžeme myslet, cítit, chtít nebo jednat, aniž bychom vnímali nějaký cíl... Veškerá činnost by zůstávala ve stádiu nekontrolovaného tápání.

Adler (1933, s. 3)

Předkládaná bakalářská práce je věnována problematice dynamické stránky motivace v návaznosti na dosahování vzdálených cílů. V dnešní výkonově zaměřené společnosti se jedná o aktuální otázku, jejíž zodpovězení je zajímavé nejen z perspektivy teoretického poznání, ale velkou roli hrají zejména následné praktické aplikace v oblasti psychologie práce a organizace, školní psychologie, psychologického koučování, psychologie sportu atd.

Zkoumání problematiky lidské motivace přináší odpovědi na klíčové otázky směřující k tomu, proč člověk koná to, co koná a proč volí způsoby jednání, jaké volí. Některé klíčové problémy, k jejichž vyjasnění by tato práce ráda přispěla, skvěle ve svém článku vystihl Bricheín, když položil tyto otázky: „*Co je (co probíhá) mezi úmyslem a činem? – Čím to je, že po dobrém plánu následují někdy špatné výsledky? – Podávají lidé s výbornými znalostmi, schopnostmi a dovednostmi zpravidla výborné výkony? – Je zdárné dokončení dlouhodobých, namáhavých činností zaručeno působením silné motivace? – Odpovídá realitě obsah banálního sloganu „Stačí jen chtít“?*“ (Bricheín, 1991, s. 9).

S nástupem kognitivní psychologie bylo téma motivace lidského jednání zatlačeno do pozadí, v posledních dvaceti letech si však psychologové opětovně uvědomili, že bez tohoto konceptu nelze uspokojivě poznávat a popisovat psychické dění a následně ani chování a jednání člověka. Znovuobnovení zájmu o problematiku toho, proč člověk jedná, jak jedná a proč volí takové a ne jiné postupy, vedlo ke vzniku mnoha nových teorií. Tato práce se mimo jiné pokouší přiblížit nejnovější vývoj v této oblasti.

Teoretickou část práce lze rozdělit na dvě hlavní části. V první části, uvádějící čtenáře do problematiky zkoumání motivace v širším, historickém kontextu, se seznámíme se základními teoretickými východisky motivačních teorií. V druhé části je rozpracována dynamická stránka motivace s důrazem na koncept cílů. V závěru je zahrnuta podkapitola věnující se problematice prokrastinace, která, jak se ukazuje, úzce souvisí s motivací a zejména obtížemi, které s sebou přináší dosahování vzdálených cílů. Konečně na teoretickou část navazuje část empirická, návrh výzkumu, která je vypracována v souladu s představenými teoretickými východisky.

K vypracování bakalářské práce byly využity zahraniční i české zdroje. Ve snaze využít nejnovější poznatky jsem čerpala zejména z renomovaných zahraničních časopisů. Zdroje jsou citovány dle pravidel American Psychological Association. Veškeré překlady, není-li uvedeno jinak, jsou výsledkem vlastní úvahy. Některé pojmy, které doposud v českém jazyce nezdомácněly v ustálené podobě, případně zcela postrádají svůj český ekvivalent, jsou pro přehlednost uváděny v původním anglickém znění v závorce.

2. Motivace

2.1 Motivace a její místo v celku mysli

Motivace, podobně jako třeba inteligence, je hypotetický psychologický konstrukt, tzn. nelze ji přímo vidět a na její existenci je usuzováno z lidského jednání. S pomocí tohoto konstruktů (spolu s některými dalšími základními nezbytnými pojmy, které jsou ale mimo rámec zájmu této práce), se psychologové pokoušejí vysvětlit dynamiku lidského chování, jednání a činnosti. Snažíme-li se pochopit motivaci, hledáme odpovědi na dvě klíčové otázky, a to sice proč člověk jedná tak, jak jedná a proč volí tyto a ne jiné cesty k dosažení svého cíle, resp. uskutečnění svého úmyslu. Systémově vzato motivace představuje jednu ze stěžejních komponent architektury mysli spolu s emocemi a kognicí, a pro některé autory i s konací (Plháková, 2005).

Dle Nakonečného (1996, s. 26) „*motivace prostupuje ... celou psychikou jedince a dává psychickým procesům vnímání, myšlení, imaginace, cítění určitý obsah a směr průběhu, který vyjadřuje motivační zaměření ... je základním činitelem vnitřní psychické dynamiky, nikoliv jen usměrňování lidského chování*“.

Účelem motivace je ve zkratce řečeno zajištění dosažení cíle. Cíl může představovat jak znovuoobnovení homeostatického stavu v případě fyziologických potřeb, jakými jsou např. hlad nebo žízeň, tak dosažení v jistém smyslu jedinečného cíle spjatého s některou z růstových potřeb (Maslow, 2000), tj. v obecnější rovině uspokojení nějaké potřeby ve smyslu dosažení dovršující reakce.

Ačkoliv v dlouhé historii zkoumání fenoménu motivace lze najít autory, kteří se domnívají, že jedinec je aktivní proto, že aktivita sama o sobě je vlastností živého organismu (Nakonečný, 1996), převážná většina teorií se s tímto hlediskem nespokojuje a snaží se lépe pochopit příčiny lidského jednání.

2.2 Definice pojmu

Komplexní a komplikovaná podstata motivace lidského chování zatím uniká úspěšnému teoretickému vysvětlení, které by bylo konsenzuálně přijato. Tato část práce představuje několik reprezentativních příspěvků k problematice, a to z pohledu definic, aniž se však jedná o vyčerpávající výčet.

Motivaci lze definovat jako sílu, která „*vede k zahájení, perzistenci, energetizaci a zaměření chování. Motivace může zahrnovat jak biologické aspekty přežití, jako jsou žízeň a*

hlad, tak širokou škálu naučených procesů. Klíčové pro studium motivace jsou vlivy okolí a cílů“. (Craighead & Nemeroff, 2004, s. 585).

V psychologickém slovníku je motivace definována jako „*vnitřní řídící síla odpovědná za zahájení, usměrňování, udržování a energetizace zacíleného chování; motivační síla vzniká působením vnější i vnitřní stimulace a její kognitivní interpretace*“ (Hartl & Hartlová, 2010, s. 320).

Plháková (2005, s. 319) definuje motivaci jako „*souhrn všech intrapsychických dynamických sil neboli motivů, které zpravidla aktivizují a organizují chování i prožívání s cílem změnit existující neuspokojivou situaci nebo dosáhnout něčeho pozitivního*“. Plháková zde ve svém pojetí motivace rozšiřuje definici uvedenou v Psychologickém slovníku o aspekt vlivu motivace na prožívání. Zároveň klade větší důraz na cílesměrný charakter motivovaného jednání. Spojení motivace a cíle je pro tuto práci, jak bude rozpracováno dále v textu, obzvlášť důležité.

Velmi dobrou obecnou definici motivace dle mého názoru podává P. G. Zimbardo (1983, podle Nakonečný, 1996, s. 12), který uvádí, že „*chování směřuje k dosažení určitých cílů, že probíhá určitou silou (úsilím), že člověk prožívá touhy a chtění. V tomto smyslu zahrnuje pojem motivace tyto fenomény: 1. energii, vzrušení; 2. zaměření této energie na určitý cíl; 3. selektivní pozornost pro určité podněty a změněnou vnímavost pro jiné; 4. organizaci aktivity v integrované vzorce reakcí, resp. jejich sekvenci; 5. udržování zaměřené aktivity, dokud se nezmění výchozí podmínky*“. Zimbardo, v porovnání s předchozími citovanými autory, popisuje motivaci více strukturovaně, po jednotlivých krocích. Lépe tak vyniká procesuální stránka motivace, která tvoří základ předkládané práce.

Pro další využití v této práci je k motivaci přistupováno jako k činiteli, který:

- aktivizuje (energetizuje) a dává dynamiku chování,
- zaměřuje chování určitým směrem,
- podílí se na průběhu chování.

2.3 Struktura motivace – motivační proměnné

Problematika motivace je psychologii zkoumána více jak sto let. Téměř každá škola a každý psychologický směr v menší či větší míře dílčím způsobem přispěl k poznání toho, co člověka vede k tomu, proč a jakým způsobem jedná (Madsen, 1972; 1979). Tato pestrost, spolu s nespornými přínosy, stav poznání sledované oblasti současně do jisté míry i

zatemňuje. Pro ujasnění bude k motivaci nejprve přistoupeno ze strukturálního hlediska, tj. vědomě staticky, s výběrovým zaměřením na strukturu motivačních proměnných. Návazně na tomto základu přejdu ke komplementární stránce dynamiky motivace.

2.3.1 Reflex a instinkt

Reflexy a instinkty lze považovat za evolučně nejstarší procesy, které jsou vlastní všem živočichům a z velké části jsou vrozené. Umožňují reagovat na prostředí způsobem, který zajišťuje přežití jedince i druhu, a to na bázi mimovolního jednání, které není kontrolováno (případně s obtížemi v důsledku tréninku, a to jen u lidí) vědomě. Psychologický slovník udává, že „*reflex je automatická a často vrozená reakce na podnět, kterým je nervový impuls přicházející z receptoru do nervového centra a odtud do výkonného orgánu..., aniž tento proces dosahuje vědomí.*“ (Hartl & Hartlová, 2000, s. 501). Rozlišovat lze jak jednotlivé reflexy, kterými jsou vybaveni např. novorozenci (sací, polykací, tonicko-šijový reflex, atd.), tak řetězce reflexů, které jsou jinak také označovány jako instinkt. Zatímco reflex je obecně nahlížen jako konkrétní jednotlivá reakce, instinktem se rozumí tendence reagovat určitým způsobem. Instinkty jsou druhově specifické, vyvolávají stereotypní chování a jsou biologicky účelné (Plháková, 2005).

Podrobně problematiku instinktů rozpracoval McDougall, který instinkty považoval za hlavní dynamickou sílu psychických procesů u člověka. Ve své teorii popsal celkem 7 instinktů, k nimž zároveň přiřadil emoci, která ten který instinkt typicky doprovází (Madsen, 1972). Postupem času se však výzkum v psychologii zaměřil jiným směrem. Dnes je to zejména evoluční psychologie, která se pokouší odpovědět na otázku, do jaké míry je lidské chování ovlivněno reflexivní výbavou a instinkty. Dle Plhákové (2005, s. 350) se „*některé zděděné automatismy ... pravděpodobně uplatňují v oblasti sexuálního chování, péče o děti a teritoriálního chování. Vrozený plán chování či citění je však u člověka zřejmě značně flexibilní*“.

2.3.2 Pud

Pud, nahlíženo z psychologického hlediska, je „*označení pro energii nebo zacílenou činnost až nutkání, vyvěrající ze základních životních potřeb*“ (Hartl & Hartlová, 2000, s. 491). Už z definice je patrná souvislost mezi instinkty a pudy, tyto dva pojmy však nelze zaměňovat, pud je v psychologii chápán širěji než instinkt.

Pomíňme nyní čistě fyziologickou stránku, na kterou Hartl s Hartlovou upozorňují oním odkazem na „základní životní potřeby“ a soustředme se více na psychologickou povahu pudu.

S konceptem pudů jako primárních motivačních faktorů se setkáváme u Freuda. Ten rozpracovává svou teorii osobnosti na základě předpokladu, že subjekt se snaží snižovat tenzi, kterou pud svým působením vyvolává. Pudy jsou dle Freuda zejména sexuální povahy a jsou nositeli energie, kterou Freud nazývá libidem. Podstatou pudu je, že je organismu vlastní, vyplývá z jeho vnitřní činnosti. Vnější pobídkou ovšem může být posílena nutkavost k jeho uspokojení. Pud je nevědomý a snadno uniká racionální kontrole. V rámci Freudova konceptu osobnosti lze pudovou složku osobnosti ztotožnit s id (Freud, 1991).

Koncept pudu dále významně rozpracoval behaviorista Hull, pro kterého pud představoval obecný motivační stav, který energetizuje chování. V rámci své teorie učení vysvětluje chování jako důsledek kombinace působení pudu a zvyku. Za podobně podstatnou komponentu v rovnici vysvětlující chování považuje hodnotu incentive. Jinak bude o získání potravy usilovat hladová / sytá krysa a jinak krysa, která je vystavena obzvlášť lákavé potravě (Bargh, Gollwitzer, & Oettingen, 2010).

2.3.3 Potřeba

Potřebou se obvykle rozumí určitý nedostatek něčeho, přičemž lze rozlišit nedostatky fyziologické (např. hlad, žízeň) a sociální (např. potřeba lásky, sociální opory) (Hrabal, 1984; Nakonečný, 1996). Problematiku potřeb systematicky rozpracoval americký psycholog Abraham Maslow (2000), který vyšel z humanistického paradigmatu. Svůj koncept představil jako pyramidu lidských potřeb. V její základně leží fyziologické potřeby (např. potřeba potravy, tepla atp.). Maslow uvádí, že jejich vyčerpávající výčet je nemožný. Na ně navazují potřeby bezpečí a jistoty, následovány potřebami lásky a sounáležitosti. V předposledním patře pyramidy autor udává potřeby uznání a úcty a konečně zcela nejvýše stojí potřeby seberealizace. Aby člověk mohl v hierarchii naplňování potřeb vystoupat až k seberealizaci, je dle Maslowa nezbytná saturace všech předchozích stupňů, a to alespoň jednou v životě. Frustrace některé z potřeb vede k uvíznutí, naopak jejich naplnění / uspokojení umožňuje a zároveň podněcuje vynoření se potřeb stojících funkčně výše, tedy nad těmi již nasycenými. Přestože potřeby jsou dle Maslowa podstatnými motivačními činiteli, nelze je zdaleka považovat za jediný zdroj lidské motivace, neboť, podobně jako potřeby, se na chování podílí i vlastnosti jedince.

Nuttin (1980) upozorňuje na potřeby, které nemohou být uspokojeny okamžitě a k jejichž naplnění často vede dlouhá cesta. Takové potřeby jsou spojeny s nutností plánovat činnost a postupně dosahovat stanovených cílů. Tyto potřeby mohou převážet nad těmi

akutními. Jak konkrétně k tomu dochází a jaká dynamika se v tomto procesu projevuje, je obsahem další části této práce.

2.3.4 Motiv

Motiv lze považovat za elementární jednotku motivace. Je-li potřeba charakterizována nějakým deficitem, který pohání jedince k jeho odstranění, pak motiv lze vyjádřit jako obsah tohoto uspokojení (Nakonečný, 1996). Motiv a potřeba jsou si vzájemně komplementární. Dle Nakonečného „*motivy vyjadřují obsah dovršující reakce (uspokojení), a jako takové jsou to dále neanalyzovatelné psychologické příčiny chování*“ (Nakonečný, 1996, s. 29). Podle Balcara (1991) slouží motiv v počátku k zesílení chování a následně k usměrnění jeho průběhu. Zatímco motivace je procesuální povahy, motiv lze vnímat jako „*hypotetickou dispozici k tomuto procesu*“ (Nakonečný, 1997, s. 102). Studium motivace je komplikováno mimo jiné skutečností, že motivy jen výjimečně působí samostatně. I v jeden jediný okamžik obvykle vzájemně působí více motivů zároveň, a ty se mohou lišit svou intenzitou, zacíleností i perzistencí. (Bedrnová & Nový, 1998).

2.3.5 Aspirace

Aspirace jsou nadprůměrně složité motivační proměnné (struktury). Problematika aspirace byla zkoumána zejména v souvislosti s výkonovou motivací (Heckhausen & Heckhausen, 2008; McClelland & Steele, 1973). Na základě již jednou vykonávané činnosti, proběhlého chování, případně chování pozorovaného u druhých, vedou aspirace k aktualizaci a stanovení očekávaného výkonu zatím jen v představách zvažované činnosti, eventuálně spojené s nadějí na dosažení cíle a uspokojení potřeby. V aspiracích je více rozvinut dynamický prvek. Pokud se dosažení nějakého cíle, byť dílčího, zdaří, je v aspiracích tendence k jejich méně či více strmému nárůstu. Pokud se dosažení cíle zdaří jen částečně, či se nezdaří vůbec, je v aspiracích tendence kratší dobu přetrvávat a pak později či dříve klesat.

Soustavněji se problematikou aspirace zabýval Lewin (1935). Jeho koncept úrovní aspirace tvoří podklad k McClellandově práci na téma výkonové motivace (1973). Lewinův koncept spočívá na myšlence, že úroveň aspirace osoby koreluje s jejím vztahem k určitým hodnotám a dále s jejím smyslem pro realitu v kontextu pravděpodobnosti dosažení cíle. Úspěšná osoba bude, podle Lewina, typicky volit takové cíle, které jsou s ohledem na její kapacity dosažitelné. V návaznosti na dosažené cíle (úspěchy) pak bude postupně volit cíle vyšší obtížnosti, tedy její aspirace budou narůstat.

2.3.6 Cíl

Zejména v posledních dvou dekáдах se v odborné literatuře setkáváme s novým trendem na poli výzkumů motivace. Současné teorie motivace spíše než s pojmy jako pud, potřeby, atp. pracují s konceptem cílů (Moskowitz & Grant, 2009). Koncept cílů a jejich působení je stěžejní pro tuto práci a v následujících kapitolách bude detailněji představen.

Drtivá většina smysluplného lidského chování je účelová nebo řízená vůlí a je zaměřena k dosažení cíle. Jsou to právě cíle, které dodávají potřebnou energii k přeměně našich každodenních myšlenek, přesvědčení, tužeb a obav v činnost. Kruglanski (1996, s. 29) definuje cíl jako „*subjektivně žádoucí stav věcí, kterých chce jedinec dosáhnout prostřednictvím nějaké činnosti*“. Austin a Vancouver (1996) hovoří o cíli jako mentální reprezentaci plánovaného / žádoucího stavu. Pod žádoucím stavem titi autoři rozumí vše, počínaje biologickou rovinou (např. tělesná teplota), až po komplexní kognitivní představy (např. pracovní úspěch).

Podobně jako pojem motivace je i cíl je hypotetický konstrukt. Na základě mnoha studií, které byly zejména ve dvou posledních dekáдах provedeny, lze předpokládat, že cíl působí jako faktor, který energetizuje a zaměřuje chování určitým směrem (Pervin, 1982). K podobným závěrům došli i Locke a Latham (2002). Ti k výše uvedeným dvěma základním charakteristikám připojují podíl cílů na udržení chování vedoucího k dosažení žádoucího stavu a vyhledání nejefektivnějšího způsobu zaměřené aktivity. Oba tyto dodatky by ovšem také bylo možné zahrnout pod Pervinem uváděný druhý bod (zaměření chování určitým směrem) a vnímat je spíše jako rozšíření tohoto bodu než samostatně. Emmons (1996) uvádí, že cíle hrají významnou roli i v oblasti afektu. Konkrétně se projevují v intenzitě a druhu emoční reakce na událost. Brunstein (1993) dodává, že stanovování a dosahování cílů se významně spolupodílí na vnímání osobního well-being. Problematice emocí v souvislosti s motivací bude dále v této práci věnována pozornost, neboť se jedná o téma podstatné pro pochopení dynamiky procesu. Problematika well-being a její spojení s motivací, jakkoliv je zajímavá, musí být vzhledem k možnému rozsahu textu ponechána stranou.

Tato práce, jak ostatně vyplývá z jejího názvu, se soustředí na cíle vzdálené. Odborná literatura hovoří o cílech psychologicky vzdálených nebo obtížných (Bargh, Gollwitzer, & Oettingen, 2010). Co konkrétně lze do této skupiny zařadit, je obtížné obecně definovat, stručně však lze říci, že vzdáleným cílem rozumíme cíl, jehož dosažení je spíše obtížné a zejména je k jeho dosažení nutná větší časová investice.

2.3.7 Ideál

Psychologický slovník (2000, s. 221) definuje pojem ideál jako „*představu něčeho dokonalého, v psychologii dáno normami chování*“. Svou povahou jsou ideály mentální reprezentace prototypicky dokonalých případů věcí či procesů, které jsou uloženy v dlouhodobé paměti a za předpokladu platnosti Freudovy teorie se nacházejí zejména v superegu. Při narození se ideály v dítěti nevyskytují a v průběhu socializace se mechanismem interiorizace ustavují jako jedna ze základních komponent mysli. Ideály jsou cenné orientační směrníky, vodítka působící „shora“ návodně na plánování a programování realizace jednotlivé konkrétní činnosti i s prostorem či stupni volnosti pro případné odchylky. Jsou tak hodnotným a nezbytným spolukritériem pro průběžné či dílčí posouzení, zda vykonávaná aktivita a dosahování cíle se převážně daří či převážně nedaří.

2.3.8 Stimulace

Doposud jsme se zabývali pojmy, které souvisí s vnitřním stavem organismu. Hovoříme-li však o motivaci, nelze opominout téma stimulace a jejího vlivu na jedince, který usiluje o dosažení cíle. V odborné literatuře se dozvídáme, že pod „*stimulací rozumíme vnější působení na psychiku člověka, v jehož důsledku dochází k určitým změnám jeho činnosti prostřednictvím změny psychických procesů, především pak prostřednictvím změny jeho motivace*“ (Bedrnová & Nový, 1998, s. 223). Zatímco pojmy představené doposud lze označit za svého druhu přání jedince, které vyvěrají z jeho vnitřního prostředí, stimulaci, resp. jednotlivé stimuly lze vnímat jako odměny, resp. pobídky zvenčí, které mohou jednak vyvolávat touhu dosáhnout nějakého cíle, nebo alespoň stupňovat úsilí, které vede ke splnění úmyslu. V souvislosti se stimuly se obvykle hovoří o tzv. incentivách, které jsou exogenního charakteru (Nakonečný, 2005). Ve vztahu mezi stimulací a motivací se výrazně projevují výše v textu uváděné potřeby, aspirace, ideály, ale také zájmy, hodnoty, zkušenosti, osobnost, aktuální psychické vyladění, atd. (Bedrnová & Nový, 1998).

3. Procesuální stránka motivace

Jak uvádí Brichcín (1991, s. 28) „*lidskou činnost nelze chápat jako sérii lineárně zřetězených úkonů, které jsou „výslednicí“ působení vnějších a vnitřních podmínek. Účelné lidské jednání (komplex akcí, interakcí a protiakcí) je víceúrovňově strukturovaným procesem. Jeho průběh je cílevědomě řízen za účasti celé psychiky... Do cílevědomého řízení zapojuje subjekt (činitel) své duševní procesy a stavy, schopnosti a vlastnosti osobnosti. Tyto složky psychiky neovlivňují průběh jednání solitérně, ale jako funkčně sjednocený celek, v němž má rozhodující úlohu sebeuvědomování a sebekontrola subjektu, jeho znalosti, zkušenosti, dovednosti, názory a přesvědčení, jeho stupnice hodnot, přijatých norem a závazků*“.

Jak vyplývá z výše uvedené citace, pochopit a vysvětlit lidské jednání, je věc nesmírně obtížná a zcela jistě je to nemožné, snažíme-li se komplexní lidské jednání vysvětlit na základě jednostranného pohledu, v našem případě z pohledu motivace. Následující text si přesto klade za cíl alespoň malou měrou přispět k pochopení a vysvětlení některých klíčových témat spojených s motivací a konkrétněji s dosahováním vzdáleného cíle.

Nosnou myšlenkou, o kterou se tento text opírá, je předpoklad, že klíčovým konceptem ve snaze porozumět dynamice chování jedince v celku předevida motivace, je právě koncept cílů. To, jak se jedinec staví k cílům, o jejichž dosažení usiluje, jak je vnímá, oceňuje a jaká přesvědčení s nimi spojuje, může pomoci v cestě za porozuměním, vysvětlením a snad i předvídaním lidského chování. Přestože motivace je ve své podstatě dynamická, překvapivě zjišťujeme, že většina teorií motivace přistupuje k této problematice staticky. Zahrnutí cílů do teoretického zkoumání motivace pomohlo položit nezbytný důraz na dynamickou stránku motivace a tím posunout hranice porozumění této problematice o značný kus dále (Moskowitz & Grant, 2009). Předpoklad o významnosti působení cílů vzešel z práce odborníků, kteří zkoumají propojení mezi cíli a motivací obecně, cíli a zaměřeným jednáním, případně mezi cíli a emocemi (Emmons, 1986; Locke & Latham, 2002; Pervin, 1982).

V této kapitole se seznámíme s jednotlivými fázemi procesu dosahování cíle. Brichcín (1991) rozlišuje 14 komponent řídicího cyklu, já se však pokusím k problému přistoupit z většího nadhledu. Konkrétněji budou dále v práci představena teoretická východiska spojená se:

1. stanovením cíle,
2. iniciováním aktivity zaměřené na dosažení cíle a následný průběh této aktivity,

3. dosažením cíle.

Největší pozornost bude věnována prvním dvěma bodům. Problematice spojené s dosažením cíle a krokům, které po úspěšném dosažení záměru následují, odborná literatura nevěnuje příliš pozornosti. Domnívám se, že v budoucnu by si tato problematika zasloužila větší pozornost. Na tomto místě považuji za praktické výše řečené shrnout do následující grafické podoby, vyjadřující stručně a přehledně zmíněná klíčová teoretická východiska.

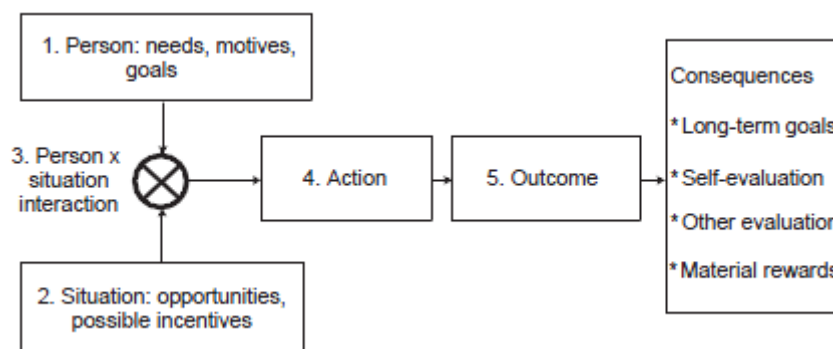


Fig. 1 - Determinanty a průběh motivované činnosti, obecný model (Převzato z Heckhausen, & Heckhausen, 2008, s. 3)

Teorie akčních fází

Teorie akčních fází (action phases theory) se pokouší ilustrovat dynamickou stránku dosahování cílů v jednotlivých, na sebe logicky navazujících, krocích (Gollwitzer & Oettingen, 2000; Heckhausen, 2008). Cestu za dosažením cíle člení do 4 fází:

1. První fáze - *stanovení cíle* - v první fázi je nejprve stanoven cíl. Samotné stanovení cíle je podáno procesuálně. Na začátku jedinec vnímá přání nebo touhu něčeho dosáhnout. Promýšlí, zda toto přání zapadá do systému cílů, o jejichž dosažení již usiluje a nakonec zvažuje proveditelnost a žádoucnost přání. První fáze je považována za zakončenou, pokud osoba vnímá pocit určitého závazku ke stanovenému cíli.

2. Druhá fáze - *přechod*. Je provázena zapojením volního úsilí, které by mělo zajistit zahájení adekvátního jednání, vedoucího k dosažení cíle. V souladu s tímto modelem pravděpodobnost dosažení cíle pozitivně koreluje s mírou závazku, kterou jedinec v tuto chvíli prožívá.

3. Třetí fáze – *zapojení seberegulačních mechanismů*. Ve třetí fázi jedinec začíná usilovat o dosažení cíle, tzn. zahajuje cílesměrné jednání.

4. Čtvrtá fáze – *zhodnocení postupu*. V poslední fázi jedinec hodnotí pokrok, kterého dosáhl. V návaznosti na toto zhodnocení upravuje své chování, rozhoduje se, zda bude nebo nebude v dosahování cíle pokračovat. Pokud bychom si opět vzali na pomoc grafické znázornění, pak by zapracování modelu akčních fází do již dříve uvedeného obecného modelu motivace (viz. Fig. 1) vypadalo takto:

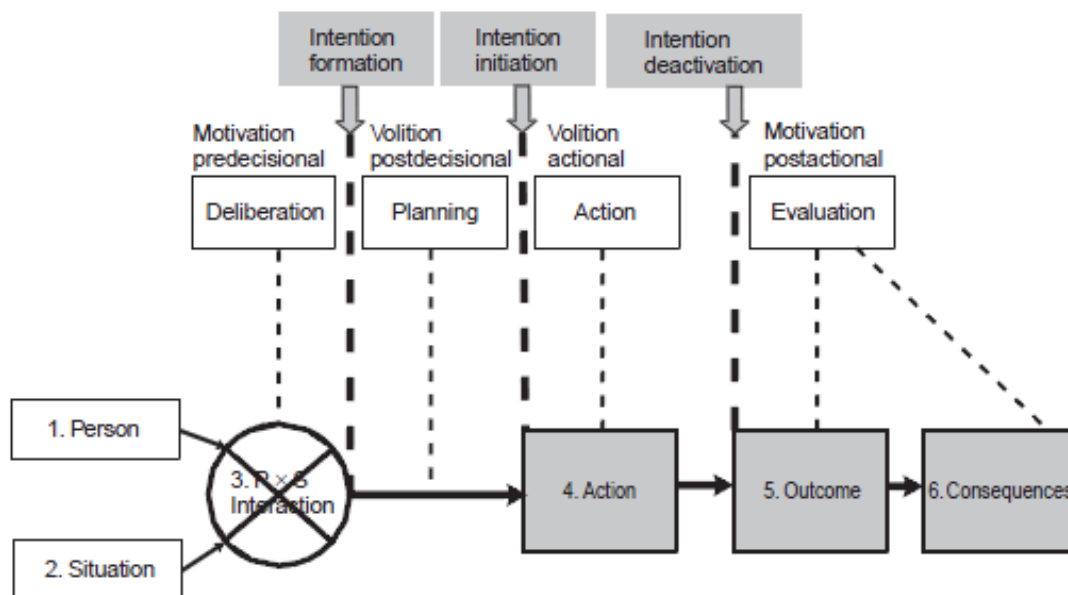


Fig. 2 – Integrace modelu akčních fází do obecného modelu (Převzato z Heckhausen , & Heckhausen, 2008, s. 7)

V souladu s tímto konceptem jsou dále v práci rozpracovány jednotlivé kroky. Důraz je kladen, jak bylo již několikrát zmíněno, na procesuální stránku, a to zejména u dosahování cílů (psychologicky) vzdálených, resp. obtížných.

3.1 Fáze stanovení cíle

Pro účely této práce a v kontextu výše uvedeného modelu akčních fází pod pojmem *stanovení cíle* rozumíme výchozí bod celého procesu. Při stanovování cíle jedinec vyjadřuje záměr, kterého chce dosáhnout. Domnívám se, že i proces předcházející samotnému vynoření cíle je významný, odborná literatura se však této problematice věnuje jen velmi omezeně. Brichcín ve svém článku *Od úmyslu k činům* popisuje výchozí situaci jedince předtím, než přichází s konkrétním úmyslem. Na počátku identifikuje převážně nevědomé stavy vnitřního napětí a neklidu, které vedou osobu k přesvědčení, že je nutno něco udělat. Na to navazuje hledání vhodných prostředků, postupné zvědomování záměru. „*Je mi jasné, že si musím*

vybrat mezi několika... motivy, ... celé předivo působících pohnutek si nemohu ozřejmit. Přikláním se k tomu, na čem mi nejvíce záleží, co mám nejraději... “ (Brichcín, 1991, s. 15).

Vraťme se nyní k modelu akčních fází a podstatným okamžikům stanovování cíle. Hned v počátku je podstatné rozlišit, zda je cíl stanoven přímo samotnou osobou, která bude záměr uskutečňovat, nebo jejím okolím. Pokud je cíl stanoven někým jiným (zaměstnavatelem, vyučujícím, atp.), pak podstatnými faktory, podílejícími se na pravděpodobnosti, že cíl bude úspěšně završen, jsou:

- jaký cíl byl stanoven,
- kým byl stanoven,
- jak byl přijat osobou, která jej má dosáhnout, čímž se rozumí, nakolik byl cíl přijat jako vlastní,
- zda je považován za proveditelný,
- zda je považován za žádoucí,
- zda je v souladu s jinými, již existujícími cíli.

Vliv sociálního okolí je podstatný i u cílů, které si osoba stanovuje sama, ale nebývá převažující (Bargh, Gollwitzer, & Oettingen, 2010). Heider (1958) se domnívá, že pravděpodobnost dosažení cíle nejvíce ovlivňují situační a osobnostní faktory. To, zda osoba může dosáhnout cíle, závisí nejen na schopnosti něco vykonat, ale rovněž na příležitostech, které má jedinec k dispozici.

Za předpokladu, že si osoba stanovuje sama cíle, kterých chce dosáhnout, budou obsah cílů i pravděpodobnost úspěchu ovlivněny zejména *potřebami, přáními* a tzv. *cíli vyššího řádu* (Gollwitzer & Kirchhof, 1998). Mezi potřeby, které se dle výzkumníků při stanovování cíle nejvíce projevují, patří potřeba autonomie, kompetence a sociální integrace (Ryan, Sheldon, Kanfer & Deci, 1996). Význam těchto potřeb nabývá ještě více na důležitosti v případě, že jedinec je konfrontován s konečností svého bytí (Lykins, Segertström, Averill, Evans & Kemeny, 2007).

Kromě potřeb, které hrají při vyjadřování záměru něčeho dosáhnout důležitou roli, se podobně významně projevují *vnitřní postoje* osoby. Zkoumán byl zejména vliv vnitřních postojů na vnímanou *žádoucnost* cíle. Pravděpodobnost dosažení cíle jednoznačně koreluje s tím, nakolik žádoucí je pro jedince jeho dosažení (Ajzen & Fishbein, 1980). Předpoklad, že postoj jedince k cíli se odvíjí z racionálního zhodnocení pozitivních a negativních aspektů, se

neprokázal. Jak naznačují výzkumy, není neobvyklé, že lidé jednají pod vlivem svých tzv. falešných přesvědčení, která si vytvořili v minulosti a racionální úvaha často chybí. Ve spojení se svým konceptem self-efficacy Bandura (1997) upozorňuje, že lidé při posuzování proveditelnosti plánované činnosti vycházejí podstatně více ze subjektivního přesvědčení o svých schopnostech než z pokusu objektivně vyhodnotit proveditelnost cíle.

Výše uvedené poznatky lze považovat za obecně platné jak u blízkých cílů, tak těch psychologicky vzdálených. Liberman a Trope (1998) se ve své práci soustředili na rozdíly mezi těmito dvěma typy cílů a došli k těmto závěrům. U cílů, které osoba vnímá jako psychologicky vzdálené, hraje při jejich plánování (a posuzování proveditelnosti) větší roli *žádoucnost* dosažení, tedy to, nakolik si jedinec skutečně přeje cíle dosáhnout. U druhé skupiny, tedy cílů psychologicky blízkých, je kladen větší důraz na jejich *proveditelnost*. K podobným závěrům došel i Lewin (1935), který mezi prvními upozornil na skutečnost, že čím vzdálenější je cíl pro osobu, tím menší dopad má na její rozhodování. Zajímavým jevem, který byl v souvislosti s psychologicky vzdálenými cíli pozorován, je skutečnost, že vzdálenější cíle jsou samy o sobě, takřkajíc ze své podstaty, vnímány jako žádoucnější. Výzkumníci došli k závěru, že je to právě psychologická vzdálenost, která podporuje vnímání cíle jako více žádoucího (Vasquez & Bühler, 2007). Domnívám se, že by se tato myšlenka dala obrátit. Usiluje-li osoba o vzdálený cíl, jehož dosažení bývá náročnější než dosažení cíle blízkého, je logické, že není-li a priori dostatečně žádoucí, osoba o něj pravděpodobně nebude usilovat.

Podstatným způsobem se na stanovování cíle podílí emoční složka. Zejména představa příjemných pocitů, které budou doprovázet dosažení plánovaného cíle, může působit jako významný motivující faktor a tudíž také jako významný energetizující činitel. Fantazie o budoucím pozitivním výsledku a s ním spojenými příjemnými pocity však nejsou samy o sobě dostatečné. Jak naznačují výzkumy, je nutné, aby jedinec pouze neprodléval ve své fantazii u budoucího zisku, ale zároveň reflektoval status quo. Pokud osoba vytoužený stav porovnává se stávající (předpokládaně nedostatečnou) situací, je možné hovořit o stimulujících účincích pozitivních představ. Jakmile však osoba pouze vytváří představy o pozitivním účinku dosažení cíle a nereflktuje současný neuspokojivý stav, pak pozitivní představy ztrácejí účinnost (Bargh, Gollwitzer, & Oettingen, 2010). Gabriele Oettingen se v mnoha svých výzkumech zaměřuje na problematiku pozitivních fantasií a jejich potenciálně motivačního charakteru. Výsledkem výzkumů zaměřených na tuto oblast je i intervenční technika, které se budeme věnovat dále v textu.

3.2 Fáze dosahování cíle

Jedinec ve snaze o dosažení cíle prochází celou řadou na sebe navazujících kroků. Jakmile je stanoven cíl, kterého má být dosaženo, je potřeba přejít k takovému jednání, které alespoň potencionálně vede k dosažení cíle a jehož konečným důsledkem by mělo být úspěšné zakončení snahy. Cesta k cíli však málokdy bývá přímočará a sotva kdy jednoduchá, zejména hovoříme-li o vzdálených cílech, k jejichž dosažení je potřeba vynaložit často větší úsilí a projevit značnou míru persistence. Lidé se jen obtížně vyhýbají lákavým pokušením a není neobvyklé, že se v průběhu uskutečňování svého záměru musí vyrovnávat s částečným neúspěchem nebo negativní zpětnou vazbou, což může značně podlomit vůli cíle skutečně dosáhnout. Čas od času také musí zhodnotit, kde na cestě k dosažení cíle se nacházejí a zda je dosažení cíle stále ještě stejně nutné / zajímavé, jako tomu bylo na začátku.

Mohlo by se zdát, že vytýčení cíle, kterého si přejeme dosáhnout, by mělo být postačující k jeho skutečnému dosažení. Jak už však bylo uvedeno výše, cesta ke zdárnému provedení záměru je málokdy přímá. Nejen, že se na ní vyskytují překážky, které je nutné překonat, plán je často ohrožen i vnitřním rozpoložením jedince, jeho náladami. Stejně tak je nutno počítat s vlivem, jaký mají na dosahování záměru jiné probíhající, často konfliktní cíle. Na začátku cesty za dosažením cíle je snadné domnívat se, že zapojení vůle, resp. účelných seberegulačních mechanismů, pomůže vyřešit jakékoliv případné obtíže. Jak se ale ukazuje, člověk je schopen seberegulaci využívat jen do určité míry. Energie, kterou je nutno vložit do volního úsilí, není nevyčerpatelná. Přestože panuje přesvědčení, že vůli lze trénovat podobně jako třeba fyzickou zdatnost, je jasné, že zapojení volních a seberegulačních mechanismů nestačí (Baumeister, Muraven, & Tice, 2000).

Elegantně závislost mezi intenzitou výkonu a úrovní motivace vyjadřuje tzv. *Yerkes-Dodsonův zákon*. Je-li nízká motivace, je nízká i úroveň výkonu. Výkon tedy roste v souvislosti s tím, jak roste motivace osoby. Toto však platí jen do určitého okamžiku. Jakmile motivace přesáhne určitou hranici, přestává být nápomocná a jedince svazuje v dalším snažení. V takovém případě hovoříme o stavu přemotivovanosti (Nakonečný, 2005). K podobným závěrům dochází i autoři *motivační teorie energetizace* (energization theory of motivation). Ta klade rovnítko mezi mírou úsilí, které je jedinec ochoten vložit k uskutečnění záměru a obtížnost úkolu. Stručně řečeno lze říci, o co obtížnější je dosažení záměru, o to větší energii jedinec do jeho uskutečnění vkládá. Jakmile však úkol vyhodnotí jako neuskutečnitelný, příliš obtížný, nebo mimo své možnosti, efekt je zcela opačný (Wright, 1996).

Jak již bylo řečeno v úvodu, je ideální, aby stanovený cíl byl vnímán zároveň jako *žádoucí a dosažitelný*, přičemž jsme se seznámili s faktory, které nejvíce přispívají k tomu, aby obojího bylo dosaženo. Tyto dva aspekty jsou však pouhým výchozím stavem a samy o sobě nezaručují, že jedinec vyvine potřebné úsilí, nutné k dosažení stanoveného cíle. Podmínky, které jsou na cestě k dosažení cíle významné, lze seskupit pod několik nadřazených faktorů, z nichž ty nejpodstatnější budou dále v textu detailněji rozpracovány (Bargh, Gollwitzer, & Oettingen, 2010). Konkrétně se jedná o:

- iniciování na cíl zaměřené činnosti,
- vytrvání v činnosti (persistence), a to zejména v případě, že se vyskytnou obtíže,
- odstranění rušivých faktorů,
- rozlišení efektivních a neefektivních prostředků k dosažení cíle.

3.2.1 Iniciování na cíl zaměřené činnosti

Podle Brichcína (1991) je to právě zde, na pomezí mezi úmyslem a vykonáním aktivity, kde lze nejlépe hledat příčiny toho, proč je někdy záměru dosaženo a někdy ne. Oettingen (2000) ve své *teorii realizace představ* (theory of fantasy realization) rozpracovává, kde konkrétně dochází k přechodu mezi představou cíle a pokusu o jeho provedení. V rámci svého konceptu identifikuje tři seberegulační strategie, které se nejčastěji objevují v tomto okamžiku cesty. Jedná se o:

- Strategii *mentálního kontrastu* (mental contrasting) – jedinec si v představách modeluje cíl, následně svou představu porovnává se status quo. To vede k uvědomění si rozdílu mezi současnou situací a cílem. V případě, že cíl je osobou vnímán jako dosažitelný, dochází k hledání vhodných prostředků k jeho realizaci.
- Strategii *oddávání se* (indulging) – jedinec pouze sní o tom, čeho chce dosáhnout, neporovnává však „vysněný“ stav se stávající situací. Nic ho tak nemotivuje k uvědomění si nutnosti nějaké aktivity a dochází k uvíznutí v tomto bodě.
- Strategii *prodlévání* (dwelling) – jedinec v této fázi pouze reflektuje současnou situaci, ve které se nachází, tu vnímá jako negativní. Přepokládá se, že jedinec je natolik ponořen do negativních aspektů současného neuspokojivého stavu, že není motivován hledat cestu k řešení situace.

Na základě výše uvedeného byla rozpracována metoda *mentálního kontrastování s implementací záměrů* (zkratka MCII z anglického mental contrasting with implementation

intentions), sloužící jako intervenční nástroj. Pomocí této metody se lidé učí lépe plánovat a uskutečňovat své záměry, zároveň získávají lepší schopnost předvídat možné překážky a dopředu promýšlet řešení, ke kterým v případě komplikací sáhnout (Oettingen, Park, & Schnetter, 2001).

V rozporu s výše uvedeným však výzkumy provedené na obézních ženách problematizují význam přínosu pozitivních představ spojených s dosažením cíle v budoucnu, zejména jedná-li se o cíl psychologicky vzdálený. U vzdálených cílů, jakým je nepochybně např. redukční dieta, se ukazuje, že uvědomování si negativní reality má významně větší motivační charakter, než pozitivní fantazie o dosaženém cíli. Ženy, které si v rámci výzkumu spontánně tvořily představy o tom, že chtějí být a budou štíhlé, dosáhly po 4 letech v redukci nadváhy horších výsledků než ženy, jejichž spontánně vznikající představy byly negativního charakteru. Ženy ve druhé skupině samy sebe více konfrontovaly se současnou neuspokojivou situací, což je v tomto případě považováno za hlavní motivační sílu (Oettingen & Wadden, 1991). Jiné výzkumy na podobné téma však přece jen hájí přínosnost pozitivních představ. Zdůrazňují potřebu rozlišovat mezi představami (ve smyslu samovolně vznikajících myšlenek a obrazů, vztahujících se k budoucnosti, která zahrnuje jejich vyplnění) a očekáváním. Zatímco pozitivní představy jsou přínosné, očekávání pozitivního zisku, které však nezahrnuje zahájení nezbytných kroků k jeho dosažení, je spíše nepřínosné (Oettingen, 2012). Zdá se, že u spontánně tvořených pozitivních představ si jedinec uvědomuje, že fantazie samy k dosažení cíle nevedou, zároveň však tyto fantazie dodávají energii potřebnou k zahájení a udržení jednání zaměřeného na dosažení záměru. Mají-li však tyto pozitivní fantazie spíše charakter očekávání a tudíž chybí racionální zhodnocení rozporu mezi skutečností a fantazií a dále chybí uvědomění si nutnosti podniknout adekvátní kroky, jedná se spíše o brzdu v uskutečnění záměru.

Jednou z metod, jak zajistit větší pravděpodobnost, že se jedinec ze stavu plánování cíle přesune do fáze jeho realizace, je při plánování vzít v potaz i to, kdy a jakým způsobem dojde k jeho realizaci. Gollwitzer a Brandstätter (1997) provedli experiment, ve kterém byly pokusné osoby náhodně rozděleny do dvou skupin. Zatímco jedna skupina dostala pouze úkol (konkrétně se jednalo o napsání textu na zadané téma), druhá skupina spolu se zadáním stejného úkolu dostala navíc za úkol dopředu promyslet, kdy a jak práci napíše. Z výsledků vyplývá, že ti, kteří patřili do druhé skupiny, splnili úkol s třikrát větší pravděpodobností. K podobným závěrům došli výzkumníci i u činností, které jsou dlouhodobé a náročné (Oettingen, Hönig, & Gollwitzer, 2000).

U předešlého případu se jednalo o činnosti, které jsou ve své podstatě pozitivní, resp. neutrální. Dá se předpokládat, že přechod od úmyslu k realizaci naplánovaného v případě, že se jedná o činnost, které by se jedinec raději vyhnul, bude komplikovanější povahy. Ukázalo se však, že i zde je dostatečnou pomocí nejen naplánovat činnost (dieta za účelem redukce nadváhy), ale rovněž promyslet jednotlivé kroky, které budou podniknuty za účelem zahájení činnosti (zahájení redukční diety) (Armitage, 2004). Promýšlet, jakým způsobem bude dosahováno cíle, který se právě rodí, a to ještě předtím, než jedinec začne usilovat o jeho uskutečnění, je považováno za výhodnou strategii zejména u obtížných úkolů (Gollwitzer & Brandstätter, 1997).

3.2.2 Usilování o dosažení cíle

Nyní se nacházíme v situaci, kdy jedinec stanovil cíl, který ideálně považuje za žádoucí a proveditelný a promyslel kroky, které potenciálně povedou k jeho dosažení. Výzkumy zabývající se cíli, které leží ve vzdálené budoucnosti, ukázaly, že šance dosažení vzdáleného cíle se významně zvyšuje za předpokladu, že *cíl je rozdělen na více menších podcílů* (Bandura & Schunk, 1981). Rozdělit náročný nebo psychologicky vzdálený cíl na jednotlivé, snadněji dosažitelné kroky, je prospěšné tehdy, chce-li osoba dosáhnout nějakého zisku, například se něco naučit. V případě, že se naopak chce zbavit nežádoucího chování, např. nějaké závislosti, zdá se, že tato technika má spíše negativní dopad (Cochran & Tesser, 1996).

Dalším klíčovým faktorem, který se podílí na pravděpodobnosti úspěšného dosažení cíle, je způsob, jakým si pro sebe jedinec cíl rámuje. Zejména v sociální sféře lidského života hraje velký rozdíl, zda je cíl zarámován jako *snaha se něčemu vyhnout*, např. nechci být osamělý (avoidance strategy), nebo zda je cíl nahlížen jako *snaha se něčemu přiblížit*, např. chci si najít nové přátele (approach strategy). Přestože u obou cílů jedinec usiluje v podstatě o totéž, ukazuje se, že jedinci, kteří volí spontánně druhou cestu, dosahují lepších výsledků (Strachman & Gable, 2006). Panuje předpoklad, že cíle, které jsou zarámovány ve smyslu přiblížení se, resp. zisku něčeho pozitivního, dodávají osobě více energie, potřebné k úspěšnému dokončení plánované činnosti. S tím jde ruku v ruce prožitek větší zaangažovanosti, a to následně dodává jedinci pocit větší hodnoty cíle, o který usiluje (Higgins, 2000).

Další způsob rámování cíle představuje dělení cílů na tzv. *learning goals* a *performance goals*. Pokud jedinec přistupuje k činnosti jako potenciální možnosti naučit se něco nového (learning goal), dosahuje obvykle lepších výsledků, než když aktivitu vykonává s pocitem

nutnosti předvést nejlepší možný výkon (performance goal). Předpokládá se, že v rámci snahy naučit se činností něco nového, se zvyšuje schopnost dobře přijímat a vyrovnávat se s negativní zpětnou vazbou, a také lépe se vyrovnat s možným neúspěchem. Je-li jedinec při dosahování cíle zaměřen čistě výkonově, má tendenci se vzdát dříve než cíle dosáhne, narazí-li na překážky nebo se dosahování cíle komplikuje (Dweck, 1996).

Žádoucí při uskutečňování jakéhokoliv záměru je projevení určité míry vytrvalosti. Za dvojnásob platné lze toto tvrzení považovat u obtížných, resp. psychologicky vzdálených cílů. V souvislosti s dosahováním (zejména vzdálených) cílů se typicky objevují 4 problémy. Prvním klíčovým okamžikem, který je často spojen s prvními nezdary v dosahování cíle, je samotné zahájení činnosti a dále vytrvání na cestě za jeho dosažením. Za třetí je problematická schopnost reflexe pokroku a poslední faktor je nutnost nepřetěžovat se, tzn. adekvátně rozvrhnout své síly na cestě za uskutečněním svého záměru (Gollwitzer, Gawrilow, & Oettingen, 2010).

3.2.2.2 Afektivní stavy a jejich vliv na dosažení cíle

Motivace a emoce jsou společně úzce funkčně propojeny. Na očitost tohoto vztahu upozorňuje Nakonečný (1996, s. 52) „*vznik potřeb, průběh instrumentálního chování, zejména narazí-li na překážky (frustrace) a dosáhne-li cíle, je spojen s emočními zážitky, nejsilnějšími ve finální fázi dovršující reakce (uspokojení). Některé potřeby a motivy jsou přímo definovány v termínech konkrétních emocí (strach, hlad, únava, porozumění, láska atd.)*“. Dokonce, podíváme-li se na etymologický základ slov emoce a motivace, zjišťujeme jejich příbuznost a stejný základ v latinském *movere* – hýbat (Schacter, Gilbert, & Wegner, 2011).

Negativní emocionální rozpoložení se nepřekvapivě negativně odráží na cestě za uskutečněním záměru. Pokud osoba prožívá negativní emoce, je pro ni obtížnější odložit nabízející se okamžité uspokojení, přestože to dosažení cíle vyžaduje. Zároveň negativní emoce podporují výskyt prokrastinace (Tice, Bratslavsky & Baumeister, 2001). Na druhou stranu se zdá, že negativní emoční rozpoložení je výhodné u úkolů, kde lze očekávat překážky a kterých je obecně těžké dosáhnout. Možným vysvětlením může být, že negativní emoce pomáhají jedinci lépe zvládat nepříjemné nepředvídatelné situace (Oettingen & Mayer, 2002). Prožitek pozitivní emoce naopak napomáhá lepšímu soustředění, a to zejména u činností, které mají jasnou strukturu a jasně definovanou odměnu v závěru (Tamir & Robinson, 2007).

Další afektivní rozpoložení, které byly v této souvislosti zkoumány, jsou smutek a prožívání nervozity. Oba zmíněné jevy znesnadňují schopnost pracovat na dosažení cíle zejména ve chvíli, kdy je jedinec vystaven nutnosti dosáhnout více cílů zároveň. Vlivem prožívání smutku nebo nervozity je obtížné soustředit se na jednu činnost a chybí schopnost dobře rozlišit mezi prioritami (Shah, Friedman & Kruglanski, 2002). Zejména u cílů psychologicky vzdálených, kde je nutné se vyrovnávat s únavou, pocity nervozity, přetížení povinnostmi atp., se ukazuje pro realizaci záměru jako přínosné už při zahájení aktivity plánovat, jak zareagovat v případě, že se vyskytnou negativní emoce (Gollwitzer & Schaal, 1998). To, jakým způsobem ovlivňuje vnitřní rozpoložení jedince v dosahování plánovaného záměru, je námětem mnoha studií. Vděčným objektem zájmu jsou zde zejména experimenty týkající se diet za účelem redukce nadváhy. I zde se ukazuje jako velmi nápomocné nejen plánovat, čeho chci dosáhnout (redukce nadváhy) a jakými prostředky toho chci dosáhnout (fyzická aktivita, omezení čokolády, atp.), ale rovněž naplánovat, jak se zachovat v situaci, kdy pevný záměr shodit několik kilogramů bude oslaben např. bažením po nezdravé stravě. V případě, že má jedinec dopředu promyšleno, jak se v situaci, kdy jeho záměr je oslaben emočním rozpoložením, zachová, je pravděpodobnější, že se úspěšně vyhne riziku s dietou neslučitelné konzumace vysoce kalorických potravin (Gollwitzer, Bayer, & McCulloch, 2005).

Do této části práce lze zařadit i problematiku sebehodnocení a její souvislost s motivací. Bandura (1997) se domnívá, že pozitivní, resp. negativní sebehodnocení je významný motivační faktor. Jedinec, kterému se nedaří uspět a nenaplnuje očekávání, která sám na sebe klade, bude mít pravděpodobně tendenci k negativnímu sebehodnocení. Bandura předpokládá, že v rámci snahy vyhnout se tomuto nepříjemnému pocitu a ve snaze získat naopak pozitivní sebehodnocení bude jedinec pracovat na dosažení cíle vytrvaleji.

3.2.2.3 Situace konfliktu

Jen zřídka kdy jedinec sleduje dosažení jediného cíle, často je v situaci, kdy zároveň potřebuje dosáhnout cílů několika. V takovém okamžiku pak snadno může dojít ke konfliktu zájmů a priorit. Předpokladem pro dosažení cíle v okamžiku, kdy se jedinec nachází v situaci konfliktu mezi několika cíli, které vyžadují jeho pozornost, je schopnost soustředit se, věnovat pozornost jedné činnosti a ostatní rušivé elementy odstínit. *„Abychom dosáhli cílů, je často nutné upravit nebo změnit některé naše typické dominující reakce, které jsou nevhodné. Tento proces záměny dominantních reakcí za chování zaměřené na cíl je nazýván seberegulací. Seberegulace zahrnuje monitorování, kontrolu a změnu našeho myšlení, emocí,*

impulsů a výkonu. Abychom odstranili zlovyky a odolali pokušení, seberegulace sladuje kognitivní, metakognitivní, afektivní a volní procesy...“ (Achtziger, Martiny, Oettingen, & Gollwitzer, 2012, s. 121).

Prožívá-li jedinec vysokou míru osobní angažovanosti, nebývá pro něj tolik obtížné nenechat se rušit konfliktními cíli (Shah, Friedman & Kruglanski, 2002). Již několikrát v této práci byly zmíněny výhody, které se pojí s promýšlením, jak provést plánovaný záměr a to ještě předtím, než je zahájena samotná činnost. I zde výzkumy prokázaly, že mezi další výhody tohoto postupu patří mj. snížení rizika konfliktu cílů. Původní obava, že by tento přístup vedl k menší flexibilitě postupu činnosti, se nakonec ukázala jako neopodstatněná. I přes naplánování aktivity po jednotlivých krocích a při rozumné snaze předvídat očekávatelné překážky je jedinec schopen reagovat pružně na změnu situace a přizpůsobit se jí (Gollwitzer, Parks-Stamm, Jaudas, & Sheeran, 2008).

Jedním z nejtypičtějších konfliktů, který se projevuje velmi často, je konflikt mezi cílem, který je (psychologicky) vzdálený a možností okamžitého uspokojení jiné potřeby. Usiluje-li jedinec o naplnění záměru, k jehož dosažení potřebuje delší časový úsek, není neobvyklé, že během této doby bude vystaven řadě pokušení. Podlehne-li, je velmi pravděpodobné, že si znesnadní cestu k dosažení cíle. I zde platí, že pravděpodobnost toho, že jedinec odolá pokušení a vytrvá, je přímo úměrná míře závazku, který pociťuje vůči svému záměru a jeho dosažení. Fishbach, Friedman a Kruglanski (2003) zjistili, že je-li osoba nacházející se v této situaci vystavena stimulům souvisejícím s cílem, o který usiluje, významně se tím zvýší pravděpodobnost, že odolá pokušení.

Fishbach a Shah (2006) zkoumali strategie, k jakým lidé obvykle intuitivně sahají, aby si usnadnili vyrovnávání s lákavým pokušením, pokud je v konfliktu s cílem, o který je usilováno. Zjistili, že nejčastěji se osoby v takové situaci prostě vyhýbají příležitostem, ve kterých by pokušení bylo nesnesitelné. Na podobném principu funguje i oddělení objektů spojených s pokušením (např. DVD) a objektů spojených s cílem (např. učebnice). Nachází-li se učebnice odděleně od místa, které je spojeno se zábavou, bývá ve většině případů vnímána jako zábavnější, než pokud se nachází na místě totožném (Fishbach & Zhang, 2008).

3.3 Prokrastinace

V souvislosti s dynamikou motivace při dosahování vzdáleného cíle nelze opominout problematiku prokrastinace. Psychologický slovník definuje prokrastinaci jako „*liknavost, váhání; sklon odkládat úkoly a povinnosti, zejména z důvodu lehkomyšlnosti či lenosti*“ (Hartl

& Hartlová, 2010, s. 448). Vzhledem ke skutečnosti, že prokrastinace je široce rozšířený jev, který významně negativně vystupuje v procesu dosahování zamýšleného cíle, kdy často nejen komplikuje, ale dokonce i znemožňuje jeho dosažení, domnívám se, že hovořit v souvislosti s tímto fenoménem výhradně o lenosti a lehkomyšlnosti, je nepatřičná zkratka. Zahraniční studie uvádějí, že až 75% univerzitních studentů se označuje za osoby pravidelně prokrastinující a více jak 80% studentů přiznává, že se prokrastinace dopouští alespoň někdy. U dospělé populace pak studie udávají, že prokrastinuje 15 – 20% (Day, Mensink, & O'Sullivan, 2000; Harriott & Ferrari, 1996). Jak vyplývá z metaanalytické studie (Steel, 2007) zaměřené na tento problém, za prokrastinací se skrývají faktory související jak s osobnostními dispozicemi, tak také faktory prostředí a charakteristiky spojené s úkolem. Na otázku, zda tendence prokrastinovat vyplývá spíše z osobnostních předpokladů nebo situačních faktorů zatím nelze najít uspokojivou odpověď, jisté však je, že obě hraje podstatnou roli.

Někteří výzkumníci se domnívají, že prokrastinaci lze řadit mezi osobnostní rysy, neboť osoby, které prokrastinují, tak činí konzistentně v dlouhodobém časovém horizontu a při různých příležitostech (Steel, 2007), na druhou stranu jiné studie spojují tendenci prokrastinovat se slabou schopností kontrolovat vnitřní popudy, s nedostatečnou vytrvalostí, sebedisciplínou, neschopností pracovat metodicky atp. (Schouwengurg, 2004).

Studie, které hledaly souvislosti mezi charakteristikami úkolu, na kterém osoba pracuje a pravděpodobností, zda bude osoba v rámci tohoto úkolu prokrastinovat, došly ke dvěma zásadním zjištěním. Jak upozornil již Lewin (1935), čím je nějaká událost v čase vzdálenější, tím menší dopad má na rozhodnutí, která lidé činí. Zdá se, že tento aspekt významně přispívá k pravděpodobnosti výskytu prokrastinace (O'Donoghue, & Rabin, 1999). Druhé zjištění souvisí s úkoly, které nejsou pro osobu lákavé (v angličtině se používá termín *task aversiveness*). Takovéto úkoly vedou osoby primárně k tomu, aby se jim zcela vyhnuly, jsou-li však jedinci přece jen nuceni vykonávat úkol spadající do této skupiny, studie opět upozorňují na zvýšenou pravděpodobnost výskytu prokrastinačního chování (Steel, 2007).

V souvislosti s hledáním korelací mezi osobnostními předpoklady a tendencí k prokrastinování, byl využit model Big 5. Byla zkoumána zejména souvislost mezi faktorem neuroticismu a prokrastinací, korelační studie však potvrdily pouze malou souvislost mezi těmito dvěma jevy. Naopak vysoké korelace byly zjištěny u osob, které výrazně pozitivně skórují ve faktoru svědomitosti, tyto osoby prokrastinují minimálně. Vysoké korelace byly

nalezeny mezi chorobným odkládáním úkolů a impulzivitou, roztěkaností a dále vlastnostmi, které by bylo možno zastřešit jediným pojmem – malou mírou sebekontroly (Steel, 2007).

3.4 Motivace a nevědomí

Zatímco v první části jsme se věnovali tradičnímu modelu stanovování a dosahování cílů, kdy oba zmíněné procesy probíhají na vědomé úrovni, nebo to výzkumníci alespoň předpokládají, zaměříme se nyní na alternativní cestu dosahování cílů, tedy takovou, kdy jak stanovení, tak dosažení cíle může probíhat mimo zorné pole vědomí. Nisbett s Wilsonem (1977) ve svém článku jako první položili otázku, do jaké míry jsou si lidé vědomi skutečných příčin svého chování a jsou-li schopni o nich podat zprávu. Představa, se kterou pracují tradiční teorie motivace, tedy taková, kde jedinec vědomě a racionálně volí cíl, prostředky k jeho dosažení a pak s plnou kontrolou dosáhne vytýčeného záměru, se ukazuje jako nedostatečná. Výzkumy ukazují, že cíle mohou být aktivovány, aniž by o tom jedinec věděl nebo tak zamýšlel (Dijksterhuis, Chartrand & Aarts, 2007).

Již Bem, Milgram a další ve svých výzkumech poukázali na skutečnost, jaký vliv má sociální okolí a vnější situace na chování jedince a že tento vliv může být silnější než osobnostní profil, postoje nebo hodnoty (Bem, 1972, Milgram, 1963). Předpokládá se, že režim, ve kterém dochází k ustanovení cíle a následné „snaze“ o jeho dosažení, je automaticky aktivován určitými stimuly vycházejícími z okolí a následně je osobou uskutečňován, aniž si je toho osoba vědoma. Zajímavé je, že tento nevědomý cíl ovlivňuje, a to i dlouhodobě, chování, jednání a afektivní stavy osoby, a to až do chvíle, než je dosaženo cíle (Bargh, Gollwitzer, & Oettingen, 2010). Další významný zdroj, stojící u počátků zkoumání vlivu nevědomí na motivaci, je tzv. *model duálního procesu* (dual process model) (Posner & Snyder, 1975). Tento model pracuje s kontrastem, který tvoří vědomé duševní procesy a automatické, čili nevědomě probíhající procesy. Většina výzkumů podporujících tento koncept staví na využití techniky primingu.

S konceptem významu nevědomé motivace přišli v první řadě výzkumníci zabývající se evoluční psychologií (např. Barrett & Kurzban, 2006; Donald, 2001). Upozornili na primát, který drží nevědomá motivace při dosahování cílů spojených s přežitím jedince i druhu, tato motivace je vlastní všem živočichům, u kterých se předpokládá, že nejsou vybaveni vědomím. Z toho následně bylo usouzeno, že mimovědomé motivační struktury jsou evolučně starší a ty vědomé se vyvíjely na jejich základě. Dále se předpokládá, že vědomě motivované chování se řídí podobnými procesy a využívá podobné struktury jako chování, jehož motivace leží mimo

zorné pole chování. Hlavní rozdíl mezi chováním motivovaným vědomě a nevědomě je ve schopnosti v čase plánovat budoucí aktivity, tato schopnost se předpokládá pouze tam, kde je dosahování cíle vědomě zvoleno a udržováno (Bargh, Gollwitzer, & Oettingen, 2010).

4. Shrnutí teoretické části

V teoretické části bylo téma motivace zpracováno jak ze statického, tak dynamického hlediska. V úvodu byla problematika motivace uchopena z širší perspektivy obecné psychologie a byly představeny některé vybrané teoretické přístupy a základní pojmy, spadající do zkoumané problematiky. Téma zdaleka nebylo vyčerpáno, což rozsah ani možnosti této práce nedovolují.

Na tuto vědomě staticky podanou část navazují nejnovější teoretické poznatky z oblasti motivace, zaměřené zejména na dosahování vzdálených cílů, přičemž, podobně jako v literatuře ze které bylo čerpáno, byly poznatky představeny s důrazem na jejich praktickou možnou využitelnost. V této části práce vycházím především z teorie akčních fází a důraz je kladen zejména na moment, kdy je úmysl již stanoven a je potřeba uskutečnit první kroky k jeho dosažení.

Zajímavé téma, které v práci bylo jen stručně naznačeno, představuje zkoumání jednání a chování, které je motivováno, ale u kterého tato motivace zůstává v nevědomí. V současné době se tato problematika těší stále většímu zájmu badatelů a lze předpokládat, že se v této oblasti do budoucna dočkáme mnoha zajímavých objevů. Podobně naznačena byla i problematika prokrastinace, která rovněž patří k palčivým tématům dnešní psychologie.

5. Návrh výzkumu

5.1 Úvod

Teoretická část bakalářské práce byla věnována dynamické stránce motivace při dosahování vzdáleného cíle. V první části byly představeny zejména pojmy a konstrukty související s motivací spolu s vybranými významnými teoriemi, které na nich staví. Návazně na to byl problém pojat z procesuální stránky. Zejména třetí kapitola je věnována tomu, jak na sebe navazují jednotlivé kroky v cestě za dosažením vzdáleného cíle a jak je tento proces popisován a zkoumán v nejnovějších výzkumech a studiích, věnovaných této problematice.

Už v samém úvodu bylo řečeno, že zkoumání motivace je zajímavé nejen z teoretického hlediska. Poznatky, které byly výzkumy a pozorováním jednání a chování osob usilujících o dosažení cíle získány, jsou často vyžívány v praxi, kde pomáhají v mnohdy nesnadné cestě za dosažením cíle a stávají se tak podkladem mnoha intervenčních technik, což bude částečně rozpracováno i v navazující části věnované návrhu výzkumu.

Návrh výzkumu se zaměří na jeden z klíčových okamžiků, který v procesu dosahování vzdáleného cíle představuje přechod od úmyslu vykonat nějakou činnost k zahájení aktivity. Je to tento okamžik, na které ve své práci upozorňuje Bricheín (1991), který se domnívá, že právě zde lze hledat příčiny možných neúspěchů při dosahování vzdáleného cíle. Předkládaný návrh výzkumu se bude konkrétně zabývat sledováním míry vlivu (pro tento případ navržené intervenční techniky) na sepsání a úspěšné obhájení vysokoškolské kvalifikační práce. Onou vysokoškolskou kvalifikační prací zde bude bakalářské práce, přičemž vybraným vzorkem, na kterém vliv intervence bude zkoumán, představují studenti psychologie FF UK.

Intervenční technika byla vytvořena specificky pro tyto účely a vychází zejména z práce G. Oettingen, H. Park a K. Schnetter (2001) tak, jak byla popsána v teoretické části práce. Vycházím z předpokladu, že by mohla být přínosná nejen tím, že studenty povede k rozložení práce na bakalářské práci do vhodných kroků a zejména jejich vhodným načasováním. Domnívám se, že velký přínos by pro studenty mohla mít už sama skutečnost uvědomění si některých podstatných proměnných, které často spíše negativně ovlivňují činnost na úkolu, jehož dokončení leží ve vzdálené budoucnosti.

5.2 Teoretická východiska

Jak bylo již dříve v této práci zmíněno, rozčleníme-li proces dosahování vzdáleného cíle, můžeme rozlišit celkem 4 části – fázi stanovení cíle, fázi přechodu, fázi zapojení

seberegulačních mechanismů a poslední, fázi zhodnocení postupu. Za klíčový okamžik, který se podstatně podílí na pravděpodobnosti dosažení cíle, mnozí výzkumníci považují druhou fázi – fázi přechodu. Ta navazuje na ujasnění cíle a ideálně vede k zahájení aktivit vedoucích k jednání zaměřenému na splnění nutných podmínek k tomu, aby bylo cíle dosaženo. Ideálně by v tomto okamžiku měl subjekt naplánovat první konkrétní kroky, které podnikne a zároveň s tím promyslet, kdy a za jakých podmínek je vykoná. Je to tato fáze, ve které dochází k největším selháním (Gollwitzer & Oettingen, 2000; Heckhausen, 2008; Brichcín, 1991).

Zároveň jsme se v teoretické části seznámili s intervenční technikou (Oettingen, Park, & Schnetter, 2001), která pomáhá tento obtížný okamžik zvládnout těm, kteří mívají obtíže s dosahováním vzdálených nebo obtížných cílů. Pro naše účely bude intervence specificky navržena a bude vycházet z principů výše uvedených. Konkrétněji se jí podrobně budeme věnovat dále v textu.

Výzkumy prokrastinace ukázaly, že zejména na akademické půdě je prokrastinace zcela běžným jevem. I přes možné pozitivní aspekty je prokrastinace v převážné míře vnímána negativně a to i těmi, kteří přiznávají, že s ní mají bohaté zkušenosti. Lze usuzovat, že jedním z okamžiků, kdy se prokrastinace projevuje, je chvíle, kdy pomyslná cílová páska je ještě daleko a osoba se na cestu za dosažením svého plánu teprve vydává. Vhodným tématem, které v této souvislosti lze zkoumat na akademické půdě, je vysokoškolská kvalifikační práce. Tato práce se závazně volí rok před odevzdáním a následnou obhajobou, jedná se tedy o cíl vzdálený. Vzhledem k nárokům, které jsou na studenta s ohledem na tento typ práce kladeny, se jedná zároveň i o cíl obtížný.

5.3 Výzkumný problém

Cílem tohoto výzkumu, jak bylo naznačeno již v úvodu, je sledování vlivu intervenční techniky, zaměřené na plánování konkrétních úkonů spojených s úspěšným sepsáním a obhájením bakalářské práce studenty psychologie FF UK. Konkrétní průběh intervence je zaznamenán v příloze (Příloha 1).

Po závazném přihlášení tématu bakalářské práce ve 2. ročníku bude se všemi studenty v ročníku (experimentální skupinou) uskutečněno sezení. Jeho cílem bude pomoci studentům ujasnit si první kroky, které podniknou v rámci tvorby bakalářské práce. Tyto kroky budou sepsány a budou opatřeny i orientačními časovými ukazateli. Nakolik se těmito kroky studenti budou následně řídit, bude ponecháno zcela jejich vlastní kontrole. Cílem intervence není ani studentům „dobře poradit“, ani na ně následně dohlížet, ale spíše vést je k uvědomění toho,

jak obvykle pracují na obtížných a vzdálených cílech a pomoci jim navrženou technikou k tomu, aby si lépe uvědomili některé skutečnosti a zároveň si práci vhodně rozplánovali. Součástí sezení bude také stručné seznámení studentů s tím, jaký přínos by pro ně tento postup při práci mohl mít. Kontrolní skupinu tvoří studenti předchozího ročníku, u kterých žádná intervence neproběhla.

Výzkumem sledované parametry, které budou porovnávány mezi experimentální a kontrolní skupinou jsou:

- počet obhájených / neobhájených bakalářských prací do roka od jejich zadání,
- výsledná známka udělená za bakalářskou práci.

Na základě výše uvedeného jsou výzkumné hypotézy stanoveny takto:

H¹: Studenti v experimentální skupině budou statisticky významně úspěšnější v počtu obhájených bakalářských prací z celkového počtu přihlášených prací v porovnání s kontrolní skupinou.

H²: Zámky za obhájené bakalářské práce budou u experimentální skupiny statisticky významně lepší než u skupiny kontrolní.

5.4 Vymezení proměnných

Vzhledem k typu výzkumu je nutno stanovit závisle a nezávisle proměnné a dále je nutno určit možné intervenující proměnné, jejichž identifikace by měla pomoci k jejich následné eliminaci.

Závisle proměnné, tedy takové, na které je výzkum zaměřen, jsou, jak vyplývá z hypotéz, za prvé úspěšné / neúspěšné obhájení bakalářské práce a za druhé výsledná známka za bakalářské práce.

Nezávisle proměnnou je v tomto výzkumu intervence. Ta proběhne pouze u experimentální skupiny.

Intervenující proměnných, tedy nežádoucích proměnných, jejichž eliminace je nezbytná pro to, aby výzkum mohl být považován za platný, je identifikováno několik a souvisí zejména s možnou neekvivalentností skupin. Vzhledem k tomu, že kontrolní a experimentální skupiny jsou dva různé ročníky, je potřeba zajistit, aby v nejpodstatnějších

demografických ukazatelích (pohlaví, věk, případné předchozí vzdělání) byly rovnocenné. Více k tomuto problému je k nalezení u popisu výzkumného vzorku.

Přestože obě skupiny, resp. obhajoby bakalářských prací dělí rok, nepovažujeme v tomto případě čas za významnou intervenující proměnnou. Oba ročníky absolvují stejný studijní plán, zadávání a výběr témat bakalářských prací probíhají stejně a na studenty jsou kladeny stejné požadavky. Stejnost požadavků se týká nejen povinností souvisejících s obhajobami, ale také přijetí studentů ke studiu na katedru psychologie FF UK.

5.5 Metody

5.5.1 Výzkumný vzorek

Výzkumný vzorek tvoří předpokládaně 90 osob. Jak experimentální, tak kontrolní skupinu tvoří studenti katedry psychologie FF UK. Krom této skutečnosti je další podmínkou pro účast ve výzkumu (opět jak u experimentální, tak kontrolní skupiny), požadavek na to, aby student neměl předchozí zkušenost se psaním jakékoliv jiné kvalifikační vysokoškolské práce. Lze předpokládat, že studenti, kteří již nějakou takovou práci v minulosti úspěšně obhájili, mají zkušenosti, které lze považovat za nežádoucí intervenující proměnnou s ohledem na zbytek vzorku.

Někteří studenti už při zadání bakalářské práce předpokládají, že k obhajobě přistoupí později než za rok a počítají s tím, že budou studium prodlužovat. Ani tito studenti nebudou zahrnuti do výzkumného vzorku a to opět v obou sledovaných skupinách.

Experimentální skupinu budou tvořit studenti aktuálního druhého ročníku, kontrolní skupinu budou tvořit studenti předchozího ročníku, kteří již obhajobu bakalářských prací úspěšně absolvovali.

Velikost výzkumného vzorku pro každou skupinu je určena na 45 osob. Předpokladem je, že obě skupiny, jak experimentální, tak kontrolní, budou mít podobná demografická data, což bude zjištěno analýzou. Bude-li v jedné ze skupin po vyloučení výše uvedených skutečností více jedinců, bude přistoupeno následnému srovnání velikosti obou skupin.

Zároveň je nutno počítat s tím, že ne všichni studenti, kteří budou osloveni s možností zapojit se do experimentální skupiny, s tím budou souhlasit. Více k tomuto problému viz. diskuse.

5.5.2 Sběr dat

Data o úspěšnosti studentů při obhajobách bakalářských prací budou čerpána z oficiálních statistik, která jsou k dispozici na katedře psychologie, a to za obě sledované skupiny.

Sběr dat proběhne u experimentální skupiny po druhém a zároveň posledním možném termínu obhajob bakalářských prací. Studenti, kteří se rozhodnou studium prodlužovat již při zadání bakalářské práce, budou, jak bylo výše uvedeno, ze vzorku již na začátku vyloučeni. Studenti, kteří se rozhodnou v průběhu práce na bakalářské práci studium prodloužit, budou pro účely tohoto výzkumu zařazeni do skupiny studentů, kteří práci neobhájili.

U kontrolní skupiny jsou data k dispozici již v průběhu doby, kdy dojde k výzkumu. Krom úspěšnosti studentů kontrolní skupiny máme přístup i k demografickým údajům. Zároveň s tím jsou k dispozici údaje o již případně jinde získaných titulech, což předpokládá úspěšné obhájení kvalifikační vysokoškolské práce, a tudíž můžeme takového studenta automaticky vyloučit z kontrolní skupiny.

5.5.3 Použité metody a zpracování dat

Pro kvantitativní část navrhovaného výzkumu je navrhována metoda experimentálního výzkumu. Data, která budou po ukončení obhajob bakalářských prací získána, budou následně vyhodnocena pomocí SPSS.

Pro ověření první hypotézy, tedy zda studenti experimentální skupiny byli statisticky významně úspěšnější v počtu obhájených bakalářských prací, bude použit dvouvýběrový t-test, a to na hladině významnosti 0,05.

Pro ověření druhé hypotézy, tedy zda studenti experimentální skupiny dosáhli statisticky významně lepšího hodnocení u obhájených bakalářských prací, bude využit Wilcoxonův test. Tento test je zvolen proto, neboť známky mají pořadový charakter a je zde obava, že u vzorku 90 lidí by u první hypotézy zvolený t-test nebyl dostatečně citlivým statistickým nástrojem.

V případě, že budou na zvolené hladině významnosti obdrženy statisticky signifikantní výsledky u obou ověřovaných hypotéz, bude provedená intervence považována za úspěšnou.

5.6 Diskuze

Původně byla zvažována možnost vytvořit experimentální i kontrolní skupinu v rámci jednoho ročníku. Lépe by tak byla zajištěna řada možných intervenujících proměnných. Vzhledem k velikosti vzorku, který by po rozdělení jednoho ročníku mohl být příliš malý a získaná data by tak mohla být považována za statisticky nesignifikantní, a dále vzhledem k problematice provedení intervence pouze u poloviny studentů jednoho ročníku, se ukazuje jako vhodnější určit experimentální skupinu jako jeden ročník a za kontrolní skupinu určit studenty ročníku předchozího.

Studenti experimentální skupiny budou osloveni s nabídkou podstoupit intervenční sezení, ale mohou nesouhlasit a neúčastnit se. S touto možností je osloví výzkumník a studentům bude zdůrazněno, že se jedná o naprosto dobrovolné rozhodnutí, které nijak nesouvisí se studijními povinnostmi. Studenti budou informováni, že tato intervence probíhá mimo činnost katedry a nijak nesouvisí s plněním povinného studijního plánu a případná neúčast studenta nijak nediskvalifikuje. Tímto by se mělo předejít možné obavě studentů, že neúčast na intervenčním setkání by je mohla nějakým způsobem negativně ovlivnit.

Problematické je načasování intervence, která by měla přijít ve chvíli, kdy studenti ještě nepracují na bakalářské práci, ale již mají závazně zvoleno téma. Téma se závazně volí minimálně rok před odevzdáním bakalářské práce, je však diskutabilní, zda studenti ihned po zvolení tématu začínají skutečně psát bakalářskou práci. Rozhodnutí provést intervenci krátce po závazném přihlášení tématu, tedy na přelomu května / června toho kterého roku, vyplývá ze skutečnosti, že studenti ještě s největší pravděpodobností nezačali bakalářskou práci psát a znalosti a techniku práce, které získají díky intervenci, mohou využít i kdykoliv v budoucnu, jakmile skutečně začnou pracovat na bakalářské práci.

V navrhovaném výzkumu se nesetkáváme s žádnými etickými dilematy, které by bylo potřebné ošetřit. Za potenciálně problematické lze považovat práci s osobními daty studentů, což lze ošetřit získáním informovaného souhlasu studentů. Data, budou-li publikována, budou publikována zcela anonymně. Přístup k informacím o demografických údajích a úspěšnosti studentů bude mít pouze výzkumník.

6. Závěr

Předložená práce se po teoretické stránce věnovala zajímavému, v současné psychologii dá se říci živému tématu motivace a to zejména její dlouho opomíjené dynamické stránce. V první části se práce soustředí na představení klíčových pojmů souvisejících s problematikou motivace a představeny jsou i některé klíčové motivační teorie, problém je zde nadnesen vědomě staticky.

Následující, třetí kapitola, se pak pokouší k problému přistoupit ve světle nejnovějších teoretických poznatků a dynamickou stránku motivace nahlíží prostřednictvím konceptu cílů. Zatímco první část je výhradně teoretická, druhá část, přestože vychází z teoretických poznatků, v sobě zároveň obsahuje mnoho odkazů na možné využití těchto informací jak v aplikovaných psychologických oborech, tak i jednotlivci. Tento aspekt práce považuji za obzvlášť podstatný. Součástí třetí kapitoly je i podkapitola věnovaná prokrastinaci, fenoménu, kterému se v současné době intenzivně věnuje mnoho výzkumníků a který může být v budoucnosti klíčovým milníkem v porozumění dynamice motivace, zejména v souvislosti se vzdálenými cíli. Za neméně důležité považuji i pojednání o nevědomých zdrojích motivace, tohoto zajímavého tématu jsem se však s ohledem na rozsah mé práce mohla dotknout pouze okrajově.

Na teoretickou část bakalářské práce navazuje část empirická ve formě návrhu kvantitativního výzkumu. Pro účely této práce byla navržena jednoduchá intervenční technika za účelem pomoci těm, kteří pracují na obtížném úkolu a jehož dokončení leží ve vzdálené budoucnosti. Samozřejmě si uvědomuji limity i možnost zobecnění takto získaných poznatků, přesto se však domnívám, že by výsledky výzkumu, pokud by byl realizován, mohly být přínosné.

Seznam použité literatury

1. Adler, A. (1933). *The individual psychology*. London: Kegan Paul.
2. Achziger, A., Martiny, S. E., Oettingen, G., & Gollwitzer, P. M. (2012). Meta-cognitive processes in the self-regulation of goal pursuit. In P. B. & K. DeMarree (Eds.), *Social Meta-Cognition. Frontier of Social Psychology Series* (pp. 121-139). New York: Psychology Press.
3. Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice - Hall.
4. Armitage, C. J. (2004). Evidence that implementation intentions reduce dietary fat intake: A randomized trial. *Health Psychology*, 23, 319 – 323. doi:10.1037/0278-6133.23.3.319
5. Austin, J. T., & Vancouver, J. B. (1996). Goal constructs in psychology: Structure, process, and content. *Psychological Bulletin*, 120, pp. 338–375. doi:10.1037/0033-2909.120.3.338
6. Balcar, K. (1991). *Úvod do studia psychologie*. Chrudim: Mach.
7. Bandura, A. (1997). *Self - efficacy: The exercise of control*. New York: Freeman.
8. Bandura, A., & Schunk, D. H. (1981). Cultivating competence, self – efficacy and intrinsic interest through proximal self - motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 586 – 598. doi:10.1037/0022-3514.41.3.586
9. Bargh, J. A., Gollwitzer, P. M., & Oettingen, G. (2010). Motivation. In S. Fiske, D. T. Gilbert, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (5th ed., pp. 268-316). New York: Wiley.
10. Barrett, H. C., & Kurzban, R. (2006). Modularity in cognition: Framing the debate. *Psychological Review*, 113, 628 – 647. doi:10.1037/0033-295X.113.3.628
11. Baumeister, R. F., Muraven, M., & Tice, D. M. (2000). Ego depletion: A resource model of volition, self - regulation, and controlled processing. *Social Cognition*, 18, 130 – 150. doi:10.1521/soco.2000.18.2.130
12. Bedrnová E. & Nový. I (1998). *Psychologie a sociologie řízení*. Praha: Management Press.
13. Bem, D. J. (1972). Self - perception theory. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 6, pp. 1 – 62). New York: Academic Press.
14. Brichcín, M. (1991). Od úmyslu k činům: příspěvek k psychologickému vysvětlení volných procesů. *Československá psychologie*, 1, 9-37.

15. Brunstein, J. C. (1993). Personal goals and subjective well-being: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 1061-1070.
doi:10.1037/0022-3514.65.5.1061
16. Cochran, W., & Tesser, A. (1996). The “ what - the - hell ” effect: Some effects of goal proximity and goal framing on performance. In L. L. Martin & A. Tesser (Eds.), *Striving and feeling: Interactions among goals, affect, and self - regulation* (pp. 99 – 120). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
17. Craighead, W. E. & Nemeroff, C. B. (2004). *The Concise Corsini Encyclopedia of Psychology and Behavioral Science*. New Jersey: John Wiley & Sons.
18. Day, V., Mensink, D., & O’Sullivan, M. (2000). Patterns of academic procrastination. *Journal of College Reading and Learning*, 30, 120–134.
19. Dijksterhuis, A., Chartrand, T. L., & Aarts, H. (2007). Effects of priming and perception on social behavior and goal pursuit. In J. A. Bargh (Ed.), *Social psychology and the unconscious: The automaticity of higher mental processes* (pp. 51 – 132). Philadelphia: Psychology Press.
20. Donald, M. (2001). *A mind so rare: The evolution of human consciousness*. New York: Norton.
21. Dweck, C. S. (1996). Implicit theories as organizers of goals and behavior. In P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (pp. 69 – 90). New York: Guilford Press.
22. Emmons, R.A. (1996). Striving and feeling: Personal goals and subjective wellbeing. In J. Bargh & P. Gollwitzer (Eds.), *Motivation and action* (pp. 314-337). New York: Guildford.
23. Fishbach, A., Friedman, R. S., & Kruglanski, A. W. (2003). Leading us not unto temptation: Momentary allurements elicit overriding goal temptation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 296 – 309. Retrieved from <http://faculty.chicagobooth.edu/ayelet.fishbach/research/>
24. Fishbach, A., & Shah, J. Y. (2006). Self - control in action: Implicit dispositions towards goals and away from temptations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90, 820 – 832. doi:10.1037/0022-3514.90.5.820. 820
25. Fishbach, A., & Zhang, Y. (2008). Together or apart: When goals and temptation complement versus compete. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94, 547 – 559. Retrieved from <http://faculty.chicagobooth.edu/ayelet.fishbach/research/>

26. Freud, S. (1991). *Přednášky k úvodu do psychoanalýzy: Nová řada přednášek k úvodu do psychoanalýzy*. Praha: Avicenum.
27. Gollwitzer, P. M., Bayer, U. C., & McCulloch, K. C. (2005). The control of the unwanted. In R. Hassin, J. Uleman, & J. A. Bargh (Eds.), *The new unconscious* (pp. 485 – 515). Oxford: Oxford University Press.
28. Gollwitzer, P. M., & Brandstätter, V. (1997). Implementation intentions and effective goal pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 186 – 199.
doi:10.1037/0022-3514.73.1.186
29. Gollwitzer, P. M., Gawrilow, C., & Oettingen, G. (2010). The power of planning: Self-control by effective goal-striving. In T. T. Hassin, K. N. Ochsner, & Y. Trope (Eds.), *Self control in society, mind, and brain* (pp. 279-296). New York: Oxford University Press.
30. Gollwitzer, P. M., & Kirchhof, O. (1998). The willful pursuit of identity. In J. Heckhausen & C. S. Dweck (Eds.), *Motivation and self – regulation across the life span* (pp. 389 – 423). Cambridge, England: Cambridge University Press.
31. Gollwitzer, P. M., & Oettingen, G. (2000). The emergence and implementation of health goals. In P. Norman, C. Abraham, & M. Conner (Eds.), *Understanding and changing health behaviour: From health beliefs to self-regulation* (pp. 229–260). Amsterdam: Harwood Academic.
32. Gollwitzer, P. M., Parks - Stamm, E. J., Jaudas, A., & Sheeran, P. (2008). Flexible tenacity in goal pursuit. In J. Shah & W. Gardner (Eds.), *Handbook of motivation science* (pp. 325 – 341). New York: Guilford Press.
33. Gollwitzer, P. M., & Schaal, B. (1998). Metacognition in action: The importance of implementation intentions. *Personality and Social Psychology Review*, 2, 124 – 136.
34. Harriott, J., & Ferrari, J. R. (1996). Prevalence of procrastination among samples of adults. *Psychological Reports*, 78, 611–616.
35. Hartl, P. & Hartlová, H. (2000). *Psychologický slovník*. Praha: Portál.
36. Hartl, P. & Hartlová, H. (2010). *Velký psychologický slovník*. Praha: Portál.
37. Heckhausen, J., & Heckhausen, H. (2008). *Motivation and action*. Cambridge: Cambridge University Press
38. Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
39. Hrabal, V. (1984). *Psychologické otázky motivace ve škole*. Praha: Státní pedagogické nakladatelství.

40. Higgins, E. T. (2000). Making a good decision: Value from fit. *American Psychologist*, 55, 1217 – 1230. doi:10.1037/0003-066X.55.11.1217
41. Kruglanski, A. W. (1996). Goals as knowledge structures. In P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action* (pp. 599–618). New York: Guilford Press.
42. Lewin, K. (1935). *A dynamic theory of personality: selected papers*. New York: McGraw-Hill.
43. Liberman, N., & Trope, Y. (1998). The role of feasibility and desirability considerations in near and distant future decisions: A test of temporal construal theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 5– 18. doi:10.1037/0022-3514.75.1.5
44. Locke, E. A., & Latham, G. P. (2002). Building a practically useful theory of goal setting and task motivation. *American Psychologist*, 57, 705-717. doi:10.1037/0003-066X.57.9.705
45. Lykins, Segertstrim, Averill, Evans, & Kemeny (2007). Goal Shift following reminders of mortality: Reconciling posttraumatic growth and terror management theory. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33, 1088-1099. doi:10.1177/0146167207303015
46. Madsen, K. B. (1972). *Teorie motivace*. Praha: Academia.
47. Madsen, K. B. (1979). *Moderní teorie motivace*. Praha: Academia.
48. Maslow, A. H. (2000). *Ku psychologii bytia*. Modra: Persona.
49. McClelland, D. C., & Steele, R. (1973). *Human motivation: a book of readings*. Morristown: General Learning Press.
50. Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371 – 378. doi:10.1037/h0040525
51. Moskowitz, G.B. & Grant, H. (Eds., 2009). *The Psychology of Goals*. New York, NY: Guilford Press
52. Nakonečný, M. (1996). *Motivace lidského chování*. Praha: Academia.
53. Nakonečný, M. (1997). *Encyklopedie obecné psychologie*. Praha: Academia.
54. Nakonečný, M. (2005). *Sociální psychologie organizace*. Praha: Grada Publishing.
55. Nisbett, R. E., & Wilson, T. D. (1977). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, 84, 231– 259. doi:10.1037/0033-295X.84.3.231
56. Nuttin, J. (1980). *Theorie de la motivation humaine: du besoin au projet d'action*. Paris: Presses Universitaires de France.

57. O'Donoghue, T., & Rabin, M. (1999). Incentives for procrastinators. *Quarterly Journal of Economics*, 114, 769–816. doi:10.1162/003355399556142
58. Oettingen, G. (2000). Expectancy effects on behavior depend on self - regulatory thought. *Social Cognition*, 18, 101 – 129. Retrieved from <http://www.psych.nyu.edu/oettingen/>
59. Oettingen, G. (2012). Future thought and behavior change. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology*, 23, 1-63. Retrieved from <http://www.psych.nyu.edu/oettingen/>
60. Oettingen, G., Hönig, G., & Gollwitzer, P. M. (2000). Effective self - regulation of goal attainment. *International Journal of Educational Research*, 33, 705 – 732. Retrieved from <http://www.psych.nyu.edu/oettingen/>
61. Oettingen, G., & Mayer, D. (2002). The motivating function of thinking about the future: Expectations versus fantasies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 1198 – 1212. doi:10.1037/0022-3514.83.5.1198
62. Oettingen, G., Pak, H., & Schnetter, K. (2001). Self - regulation of goal - setting: Turning free fantasies about the future into binding goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 736 – 753. doi:10.1037/0022-3514.80.5.736
63. Oettingen, G., & Wadden, T. A. (1991). Expectation, fantasy, and weight loss: Is the impact of positive thinking always positive? *Cognitive Therapy and Research*, 15, pp. 167 – 175. Retrieved from <http://www.psych.nyu.edu/oettingen/>
64. Pervin, L.A. (1982). The stasis and flow of behavior: Toward a theory of goals. Nebraska Symposium on Motivation, pp. 1-53.
65. Plháková, A. (2005). *Učebnice obecné psychologie*. Praha: Academia.
66. Posner, M. J., & Snyder, C. R. (1975). Attention and cognitive control. In R. L. Solso (Ed.), *Information processing in cognition: The Loyola symposium* (pp. 55 – 85). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
67. Ryan, R. M., Sheldon, K. M., Kasser, T., & Deci, E. L. (1996). All goals are not created equal: An organismic perspective on the nature of goals and their regulation. In P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (pp. 7 – 26). New York: Guilford Press.
68. Schacter, D. S., Gilbert, D. T., & Wegner, D. M. (2011). *Psychology* (2nd ed.). New York: Worth.
69. Schouwenburg, H. C. (2004). Academic procrastination: Theoretical notions, measurement, and research. In H. C. Schouwenburg, C. H. Lay, T. A. Pychyl, & J. R.

- Ferrari (Eds.), *Counseling the procrastinator in academic settings* (pp. 3–17). Washington, DC: American Psychological Association.
70. Shah, J. Y., Friedman, R., & Kruglanski, A. W. (2002). Forgetting all else: On the antecedents and consequences of goal shielding. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 1261 – 1280. doi:10.1037/0022-3514.83.6.1261
 71. Steel, P. (2007). The nature of procrastination: A meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure. *Psychological Bulletin*, 133, 65 – 94. doi: 10.1037/0033-2909.133.1.65
 72. Strachman, A., & Gable, S. L. (2006). What you want (and do not want) affects what you see (and do not see): Avoidance social goals and social events. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32, 1446 – 1458. doi:10.1177/0146167206291007
 73. Tamir, M., & Robinson, M. D. (2007). The happy spotlight: Positive mood and selective attention to rewarding information. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33, 1124 – 1136. doi:10.1177/0146167207301030
 74. Tice, D. M., Bratslavsky, E., & Baumeister, R. F. (2001). Emotional distress regulation takes precedence over impulse control: If you feel bad, do it! *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 53 – 67. doi:10.1037/0022-3514.80.1.53
 75. Vasquez, N. A., & Bühler, R. (2007). Seeing future success: Does imagery perspective influence achievement motivation? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33, 1392 – 1405. doi:10.1177/0146167207304541
 76. Wright, R. A. (1996). Brehm's theory of motivation as a model of effort and cardiovascular response. In P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (pp. 424 – 453). New York: Guilford Press.

Přílohy:

Návrh intervence

Intervence bude probíhat formou skupinového sezení se studenty. Studenti budou osloveni s možností se tohoto setkání účastnit dobrovolně. Na setkání dorazí již pouze ti studenti, kteří předpokládají, že k obhajobě přistoupí v následujícím roce tak, jak odpovídá studijnímu plánu, tzn. v současné chvíli nemají v plánu prodlužovat studium.

V úvodu setkání studenti budou seznámeni s tím, jak celé setkání bude probíhat. Nejprve bude stručně představena problematika dosahování vzdáleného cíle a zejména bude zdůrazněno, jak významnou roli hraje okamžik přechodu od úmyslu k jeho postupnému dosahování. Tento úvod bude stručný a zaměřený spíše na praktické stránky problému, než na obsáhlé vysvětlování teoretických východisek, nebo seznamování s teoriemi.

Poté, co studenti budou uvedeni do problematiky, budou vybídnuti, aby se jednotlivě zamysleli nad těmito konkrétními body:

1. Jaké se domníváte, že jsou první kroky, které podniknete v souvislosti se zahájením práce na své bakalářské práci? Máme zde na mysli takové činnosti, jako je první konzultace s vedoucím bakalářské práce, obstarávání literatury, hledání vhodných zdrojů, návštěvy knihovny a hledání zdrojů v databázích odborných časopisů.
2. Kdy plánujete začít psát svou bakalářskou práci? Kolik času chcete práci odhadem věnovat? Očekáváte, že se práci budete věnovat průběžně po delší dobu, nebo spíše plánujete práci psát až relativně ke sklonku termínu odevzdání?
3. S jakými překážkami dopředu počítáte? Vyjděte z toho, že sami sebe znáte nejlépe a tento bod promýšlejte v kontextu jiných dlouhodobých cílů, o které jste usilovali a s nimiž máte zkušenost. Ideálně jmenujte ty nejpodstatnější problémy, s nimiž předpokládáte, že se potkáte a zkuste dopředu promyslet, jak se jim již dopředu účinně vyhnout.
4. Znovu zhodnoťte seznam činností, který jste na začátku promysleli a sepište jej. Sepište zároveň prvních pět konkrétních kroků, které podniknete a opatřete je termíny, v jakých byste tyto jednotlivé kroky chtěli vykonat.

Ještě předtím, než studenti začnou promýšlet jednotlivé body a vytvářet seznam, budou upozorněni, že jeho dodržování budou sledovat sami. Zároveň je na místě, aby se snažili seznam vytvářet na základě realistických očekávání a dobrého rozvržení svých možností.

Jakmile budou mít hotový seznam, k němuž jsou vybídnuti ve 4. bodě, budou studenti vyzváni, aby (opět pro sebe) vyjádřili na škále od jedné do deseti pravděpodobnost, že seznam dodrží tak, jak jej vytvořili (1 znamená velmi malá pravděpodobnost, 10 znamená, že je téměř jisté, že bude dodržen). Bude jim ponechán okamžik na zamyšlení. Následně budou upozorněni, že pokud pravděpodobnost ohodnotili číslem 5 a menší, je to neuspokojivý výsledek a bude jim doporučeno, aby seznam přepracovali způsobem, který jim umožní hodnotit šance jeho dodržení číslovkou šest a vyšší.

V úplném závěru studentům bude sděleno, že tato technika se ukázala jako velmi přínosná a lze ji znovu uplatňovat kdykoliv v průběhu práce. Nakonec výzkumník studentům popřeje mnoho úspěchů a vyjádří naději, že jim toto sezení bylo prospěšné.